

<https://helda.helsinki.fi>

Lahjan muunnelmat uskonnossa ja taloudessa

Saarinen, Risto Juhani

Gaudeamus

2016

Saarinen , R J 2016 , Lahjan muunnelmat uskonnossa ja taloudessa . julkaisussa S Kivistö ,
S Pihlström & M Tolonen (toim) , Talous ja moraali . Gaudeamus , Sivut 186-203 .

<http://hdl.handle.net/10138/302100>

acceptedVersion

Downloaded from Helda, University of Helsinki institutional repository.

This is an electronic reprint of the original article.

This reprint may differ from the original in pagination and typographic detail.

Please cite the original version.

Lahjan muunnelmia uskonnossa ja taloudessa

Risto Saarinen

Matti Apunen varoittaa Helsingin Sanomien kolumnissaan 31.12.2013 kirkkoa omaksumasta talouteen ja jäsenyyteen perustuvaa hinnoittelua. Jos näin käy, ”kirkosta tulee samankaltainen liikeyritys kuin niistä, joita se syyttää ahneudesta. Jos kirkko kysyy tulijalta verokuittia, rahanvaihtajat ovat palanneet temppeliin, josta heidät ajettiin parituhatta vuotta sitten.”¹ Apusen kannanotossa näkyy eräs peruskäsitys uskonnon ja talouden välisestä suhteesta: länsimaisessa kristillisyydessä uskonto halutaan pitää erossa hintoihin ja talouteen perustuvasta laskelmoinnista. Uskonto edustaa tässä mielessä ei-taloudellista elämänmuotoa.

Millainen tämä elämänmuoto voisi olla? Joku voisi väittää, että kaikella on hintansa eikä mitään ei-taloudellista elämänmuotoa ole olemassa. Ei ole ilmaisia lounaita eikä ilmaisia palveluita. Siksi jokaisen on ajateltava toimintaansa liikeyrityksen tapaan, halusi sitä tai ei. Voisin kuvitella kirkollisten talousjohtajien sorvaavan tämänkaltaisia vastineita Apuselle.

Lahjan aatemaailma

Aatehistorian näkökulmasta on kuitenkin perusteltua todeta, että on olemassa myös vaikutusvaltaisia ei-taloudellisia elämänmuotoja. Antropologit ovat perinteisesti viitanneet lahjanvaihtoon, joka täydentää kaupankäyntiä ja voi joskus jopa korvata sen. Historioitsija Natalie Zemon Davis (s. 1928) on osoittanut, kuinka 1500-luvun Euroopassa eri yhteiskuntaluokilla oli selkeät ja tarkat käsitykset lahjanvaihdon ja kaupankäynnin eroista. Molempia vaihdon muotoja harjoitettiin, ja ihmiset tiesivät, kumpi niistä oli kulloinkin kyseessä.

Zemon Davisin tutkimustulokset voisi tiivistää toteamukseen, että uuden ajan alun Euroopassa kaupallinen vaihto oli syntyvän keskiluokan asia, kun taas yläluokan ja alaluokan elämää hallitsi pikemmin lahjojen vaihto. Alaluokan osalta kyseessä oli ikiaikainen, rahan puutteesta johtuva keskinäisen vaihdon ja talkooavun talous, joka muistuttaa antropologien käsityksiä primitiivisistä yhteiskunnista. Yhteisön henkiinjäämisen kannalta oli olennaista, että se, jolla satunnaisesti oli ylimääräistä

ruokaa tai muita resursseja, jakoi niitä eteenpäin. Näin hän saattoi puutteeseen joutuessaan saada muilta apua. Yläluokassa puolestaan lahjojen avulla hankittiin erilaisia kunnianosoituksia ja vahvistettiin keskinäistä luottamusta. Kunnian ja luottamuksen katsottiin vaativan ei-kaupallista antamista ja saamista. Ylenpalttiset lahjat nostivat antajansa statusta enemmän kuin onnistuneet kaupat.

Nykypäivän suoraviivainen ekonomisti kenties huomauttaisi, että lahjojen vaihto ei lopulta eronnut kaupankäynnistä mitenkään, koska sekin oli vastavuoroista ja siinä tavoiteltiin hyötyä. Nähdäkseni tämä huomautus on kuitenkin väärä, sillä lahjojen myötä osapuolet sitoutuvat toisiinsa aivan eri tavalla kuin kaupankäynnissä. Vaikka lahjat lopulta kiertävät, yksittäiset ”antamistapahtumat” käsitetään yksipuolisiksi: saat minulta tänään talkooapua, etkä jää siitä sellaiseen velkaan kuin ostaessasi minulta kirveen tai leivän.

Ylipäättään lahjojen teoriassa ajatellaan, että lahjat ovat enimmäkseen ”pyyteellisiä”. Silti niillä tavoiteltava hyöty on laadullisesti erilaista kuin kaupankäynnistä saatu hyöty. Se liittyy kohonneeseen arvonantoon, ystävyiden ja ryhmäytymisen lujittumiseen sekä eräänlaiseen vakuutetuksi tulemiseen tulevaisuuden hätätilanteita varten.

Zemon Davisin mukaan uskonpuhdistusliikkeet osallistuivat lahjanvaihdon määrittelyyn monilla keskeisillä tavoilla. 1500-luvun uskonnolliset reformaatiot olivatkin itse asiassa riitoja lahjan luonteesta. Niissä kiisteltiin siitä, voivatko ihmiset antaa jotakin takaisin Jumalalle tai voivatko he jotenkin velvoittaa Jumalaa sekä edelleen, mitä nämä kysymykset merkitsevät ihmisten keskinäisille vaihdannan muodoille.² Lutherin vastustaessa anekauppaa hänen närkästyksensä kohdistui juuri siihen, että pelastusta ja iankaikkista elämää käsiteltiin osana kaupallista vaihtoa. Lutheria seurannut protestantismi ajatteli pääsääntöisesti, että pelastuksen, armon ja anteeksiannon todellisuus oli laadullisesti erilaista kuin kaupankäynnin todellisuus. Luvun alussa mainittu Apusen purkaus liittyy juuri tähän protestanttiseen perinteeseen.

Filosofi Marcel Hénaff tulkitsee Zemon Davisin ajatuksia omalla tavallaan teoksessaan *Le prix de la vérité* (”Totuuden hinta”, 2002). Hénaffin mukaan 1500-luvun protestantit halusivat ikään kuin puhdistaa lahjanvaihdon ja tehdä siitä täysin pyyteetöntä. Uskonnolliset lahjat eivät saaneet perustua vastasuorituksiin, ja niiden

tuli siirtyä vastaanottajalle ilman tämän ansioita tai suorituksia, ikään kuin yksin armosta. Tämä ihanne johti käytännössä siihen, että ekonominen vaihto ja kaupankäynti erkaantuivat protestanttisessa mielenmaisemassa tyystin lahjanvaihdosta.

Sitä vastoin katolisessa Euroopassa kaupankäynti ja lahjanvaihto jatkuivat osittain päällekkäisinä, eikä niiden nähty olevan täysin erillisiä ja erilaisia vaihdon muotoja.

Protestantti sen sijaan erotti hengellisen lahjatodellisuuden maallisesta kaupankäynnistä. Tätä asetelmaa voidaan havainnollistaa karkeasti siten, että protestanttinen leipuri myi leipänsä markkinahinnasta ja saattoi antaa voitoistaan osan kolehtihaaviin; katolinen leipuri puolestaan sujautti viiden sämpylän ostajan pussiin kuudennen kaupanpäälliseksi. Tämä oli hänen hyvä työnsä niin maallisesti kuin hengellisesti.

Hénaffin mielestä katolinen käytäntö on monin tavoin protestanttista parempi, sillä lahjat ja maksut elävät väistämättä eräänlaisessa keskinäisessä sekataloudessa. Tällainen sekatalous pätee uskonnolliseenkin elämään. On hyvä muistuttaa ihmisiä armosta ja lahjoista, muttei kuitenkaan pidä vähätellä tai latistaa ihmisten omia pyrkimyksiä ja suorituksia. Hénaff väittää, että tässä protestanttien tiukkuus heikensi kohtalokkaalla tavalla heidän yhteisöjensä sosiaalisia siteitä. Markkinatalouden nousun käänttöpuolena oli sosiaalisen yhteisön ohentuminen: naapuriavun sijaan tuli anonyymi kaupankäynti ja ulkoistettu avunanto.

Niin Zemon Davisin kuin Hénaffin ajatuskulkujen taustalla vaikuttaa Max Weberin (1864–1920) klassikotutkimus protestanttisesta etiikasta ja kapitalismin hengestä. Reformaation aikakausi tarkoitti uutta vaihetta raha- ja armotalouden suhteen määrittelyssä. Lahjan merkityksen arviointi on uusi tulkinta tästä vanhastaan tutusta murroksesta.

Nykyään lahjan ja kaupankäynnin välinen ero toki on näitä seikkoja ammatikseen hoitavien ihmisten tiedossa. Oikeudellisessa sääntelyssä lahjat ja niitä muistuttavat asiat, esimerkiksi perinnöt, muodostavat oman asiakokonaisuutensa. Ekonomistien lahjatietoisuudesta kirjoittaa sattuvasti Alf Rehn kolumnissaan ”Tarjoan mieluusti ilmaisen lounaan” (2014). Rehn kirjoittaa oman professorinsa opetuksista tärkeimmän olleen: ”Maksa muiden lounas aina kun voit.”³ Professorin peruste ilmaiselle lounaalle oli se huomio, jonka ystävällinen vieraanvaraisuus tuottaa. Rehn tekee

asiasta yleisemminkin johtopäätöksen, että avuliaisuus kannattaa. Toisia suosittavat ihmiset saavat myös itse enemmän anteliaisuutta osakseen.

On tärkeää huomata, ettei tällainen lahjanvaihto sulje pois keskinäistä hyötyä. Zemon Davisin ja Hénaffin kuvaamassa vanhanaikaisessa lahjanvaihdoissa ei pyritty täydelliseen pyyteettömyyteen vaan päinvastoin haettiin hyvää hyötysuhdetta. Vasta protestantismin tavoitteena oli Hénaffin mukaan puhdistaa lahja ongelmalliseksi koetusta pyyteettömyydestä.

Hyödyllinen lahjojen vaihto on silti olemukseltaan erilaista kuin tavallinen kaupankäynti. Vieraanvaraisuus ja avuliaisuus eivät edellytä vastasuoritusta. Rehnkin toteaa, että joidenkin mielestä hyötyä tavoitteleva anteliaisuus ei ole oikeaa. Rehn vastaa kritikoille oivaltavasti: ”Minä en viitsi tällaisista saivarrella. Minusta on vain mukava tarjota lounaita.”⁴ Tällainen asenne muistuttaa kunnon katolilaisen uskonnollisuutta: on mukavaa tehdä hyviä töitä, ja keskustelu niiden syvemmästä vilpittömyydestä on saivartelua.

Nykypäivän kulttuurintutkijat korostavat usein lahjojen ja kaupankäynnin erilaisuutta ja pyrkivät tekemään lahjanvaihdosta jopa vaihtoehdon kapeasti ymmärretylle markkinataloudelle. Vielä muutama vuosikymmen sitten merkittävät tutkijat, kuten Mary Douglas ja Pierre Bourdieu, katsoivat, että pyyteettömiä lahjoja ei ylipäätään ole ja että lahjanvaihto on pikemminkin eräänlainen lainan erityistapaus.

Ranskalainen Jacques Derrida pyrki jopa todistamaan filosofisesti, että pyyteetön lahja on käsitteellinen mahdottomuus, sillä pelkkä ajatus tällaisen lahjan hienoudesta ikään kuin tuhoaa tämän hienouden.

Uuden suuntauksen nousuun on vaikuttanut se yksinkertainen havainto, että ihmiset näyttävät usein toimivan altruistisesti ja antavan lahjoja tavalla, jota on vaikea palauttaa taloudelliseen vaihtoon tai lainaamiseen. Suomalainen verenluovutuskäytäntö on havainnollinen esimerkki altruistisesta lahjanvaihdosta. Koska antaja ja saaja eivät tunne toisiaan, lahjan antamista ei voida pitää vaikkapa investointina ihmissuhteisiin. Erilaiset hyväntekeväisyyden muodotkin saattavat olla varsin epäitsekkäitä, ja ne tulevat toisinaan jopa lähelle ”puhtaan lahjan” ihannetta.⁵

Hyväksyvä toisen tunnustaminen

Viime vuosien eniten keskusteltu filosofinen esitys aihepiiristä on Marcel Hénaffin edellä mainittu teos *Le prix de la vérité*. Koska uskonnon ja talouden suhde on sen keskeinen teema, Hénaffin ajatteluun on syytä paneutua lähemmin.

Hénaffin teos on pääpiirteissään tutkimus siitä, miten länsimaisessa aatehistoriassa on ymmärretty Aristoteleen lausuma ”tietoa ja rahaa ei voi mitata samalla mitalla”⁶. Aristoteleen käyttämä kreikan sana *episteme* tarkoittaa nimenomaan totuudenmukaista, tieteellistä tietoa. Tästä seuraakin ajatus, että totuudelle ei voi asettaa varsinaista hintaa.

Teoksessaan Hénaff kertoo, miten filosofit ja usein myös teologit ovat tunteneet vastenmielisyyttä taloudellista ajattelua ja kaupankäyntiä kohtaan. Kun Jeesus kaatoi rahanvaihtajien pöydät, hän itse asiassa jatkoi Platonin ja Aristoteleen perinnettä, jonka mukaan kauppiaita ei tulisi päästää kaupunkivaltion ydinalueille. Näiden filosofien mukaan kauppiaat eivät harjoittaneet päämääriin vievää toimintaa vaan pelkästään teknistä vaihdantaa, jonka paikka ei ollut kaupunkivaltion ytimessä. Hénaff ei vastusta talousajattelua, vaan hänen tarkoituksenaan on näyttää, että ainakin reformaatioon asti eurooppalaisessa aatehistoriassa oli tarkka tieto siitä, että totuuden ja tiedon vaihto oli luonteeltaan erilaista kuin kaupallinen vaihto.

Esimerkiksi yliopiston opettajan tai papin palkanmaksu oli keskiajalla huomattavan vaikeaa. Oppineet jakoivat tietoa luokkahuoneissa ja kirkoissa, mutta tämä tieto ei ollut heidän omaisuuttaan samalla tavoin kuin leipuri omisti leipänsä. Tiedon jakamisesta ei voinut saada suoraan palkkaa, sillä totuudella ei ollut hintaa ja lisäksi olisi ollut eräänlaista varastamista veloittaa jonkin toisen tahon omistaman totuuden jakamisesta. Ongelmaa toki kierrettiin kutsumalla opiskelijoiden ja seurakuntalaisten suorituksia vastalahjoiksi tai jonkinlaiseksi kiitokseksi opetuksesta.⁷ Olennaista oli Hénaffin mukaan kuitenkin käsitys siitä, millä asioilla on hinta ja mitä taas ei voi mitata rahassa. Uskonnon ja yleisemmän totuuden hinnattomuudesta seurasi herkästi ajatus, että filosofien ja uskonnon harjoittajien tulee ohittaa talouden kysymykset.

Historiallisen kehityksen lisäksi Hénaff piirtää universaalin antropologisen kaaren, jonka avulla hän pyrkii ratkaisemaan kulttuurintutkijoiden kiistat lahjanvaihdon perimmäisestä luonteesta. Antropologi Marcel Mauss esitti jo 1920-luvulla klassikkoteoksessaan *Lahja* (1924) arvoituksellisen kuvauksen ”lahjan hengestä”, joka eräiden alkuperäiskansojen keskuudessa sai aikaan sosiaalista pääomaa,

yhteisöllisyyttä ja tunteen siitä, että antajakin saa lahjastaan jotakin takaisin. Antropologit ja sosiologit ovat lähes sadan vuoden ajan pohtineet, miten tämä yhteisöä luova ”henki” tulisi ymmärtää.

Hénaffin ajatus ”vastavuoroisesta tunnustamisesta” lahjan syvimpänä olemuksena ja henkenä on tullut kuuluisaksi. Esimerkiksi ranskalaisfilosofi Paul Ricœur (1913–2005) omaksui Hénaffin käsityksen omassa kirjassaan vastavuoroisen tunnustamisen kulttuurihistoriasta, ja Hénaffin teoria onkin tullut laajan keskustelun piiriin myös monikulttuurisuuden ja suvaitsevaisuuden tutkimuksessa. Kanadalainen filosofi Charles Taylor (s. 1931) on tarjonnut tunnustamisen ideaa ratkaisuksi monikulttuuristen yhteiskuntien poliittisten ongelmien äärellä. Taylorin mukaan pelkkä suvaitsevaisuus ei nykymaailmassa riitä, sillä suvaitsevaisissa yhteiskunnissa erityisesti vähemmistöt jäävät herkästi muista erilleen. Tällöin käy ajan mittaan niin, että vähemmistöt eivät enää jaa kotivaltionsa yleisiä arvoja ja radikalisoituvat.

Eristymisen vastavoimaksi tarvitaan vastavuoroista tunnustamista, jossa toisen osapuolen identiteetti myönnetään ja sille osoitetaan arvostusta. Näin erilaiset identiteetit voivat monikulttuurisessa yhteiskunnassa tukea toisiaan ja ihmiset kykenevät myös toimimaan yhdessä erilaisuuksistaan huolimatta. Ajatusta voidaan jatkaa puhumalla identiteettipolitiikasta, jossa yhteiskunnallisin toimin tuetaan (tai puretaan) erilaisia omaksuttuja ryhmäkuvia.

Antropologien kuvaamassa seremoniallisessa lahjanvaihdossa on Hénaffin mukaan pohjimmiltaan kyse identiteettipolitiikkaa muistuttavasta osapuolten vastavuoroisesta tunnustamisesta. Erilaisissa kulttuureissa tavattavaa seremoniallista lahjanvaihtoa ei tule ymmärtää taloudellisen vaihdon kaltaiseksi, sillä siinä ei pyritä tekemään kauppvoja tai jakamaan tarpeellisia hyödykkeitä. Seremonialliset lahjat eivät myöskään osoita antajiensa korkeaa moraalista laatua tai hyveellisyyttä.

Yhdeltä toiselle siirtyvä lahjaesine on olennainen osa seremoniallista vaihtoa, sillä se ikään kuin kantaa lahjan henkeä, toisen tunnustamista. Hénaffin mukaan toisen osapuolen, niin yksilön kuin ryhmän, hyväksyvä tunnustaminen tapahtuu aina sellaisen eleen välityksellä, jossa yksi osapuoli antaa välittävän esineen toiselle. Näin antaja välittää esineessä osan itseään ja lähettää sen vieraaseen tilaan. Tämä ele sanoo ensinnäkin, että me tunnustamme teidät kanssaihmisinä, toiseksi, että me

hyväksymme teidät mahdollisina kumppaneina, ja kolmanneksi, kun suhteet on luotu, että me haluamme säilyä teidän liittolaisinaan myös tulevaisuudessa.⁸

Lahjan hengen ja hyväksyvän tunnustamisen idean kannalta on olennaista, että seremoniallinen lahja jossain mielessä sisältää osan antajastaan. Lahjan tarjoaja ikään kuin antaa itsensä ja luo siten persoonallisen siteen osapuolten välille. Näin seremoniallinen lahja tai toisen tunnustaminen ”kukistaa toiseuden”, sillä vastaanottaja ei enää sen jälkeen ole muukalainen, vaan hänet tai heidät on otettu ystävyyspiiriin. Lahjan henki on jossain mielessä juuri tällainen annettu ja vastaanotettu hyväksyvä tunnustaminen. Seremoniallisella lahjalla onkin kyky vahvistaa sosiaalista pääomaa ja yhteisöllisyyttä.

Seremoniallisella lahjalla ei **myöskään** voi olla hintaa. En voi sanoa toiselle: ”Hyväksyn sinut ja kunnioitan sinua, jos annat minulle sata euroa.”

Hyväksyvän tunnustamisen toimi on ikään kuin sellainen lounas, jonka täytyy olla ilmainen. Jos se menettää hinnattomuutensa, se kadottaa myös merkityksensä ja yhteisöllisen ”henkensä”. Tästä seuraa tärkeä viesti talousajattelijoille. Ekonomisti, joka palauttaa kaikki vaihdon muodot taloudellisiksi kaupoiksi, ei kykene näkemään edeltävien seremoniallisten vaihtojen perustavaa merkitystä. Ilmaiset lahjat ovat jossain mielessä myöhemmän kaupanteon mahdollisuuden ehto. Ennen kuin päästään hieromaan kauppvoja, täytyy **vallita suotuisa ja luottavainen ilmapiiri**. Näitä asioita ei voi ostaa. Tietenkin omaa asiaa voidaan edistää tarjoamalla rahallisia etuja, mutta luottamus ja kunnioitus eivät silti liudennu rahaksi.

Kuten Alf Rehnin esimerkki osoittaa, ekonomistit ja markkinointipäälliköt ymmärtävät usein varsin hyvin, millaisia seremonioita ja sosiaalista lahjojen vaihtoa kaupanteko edellyttää. Suomalaisetkin kauppamatkustajat ovat vähitellen omaksuneet sen, että myyjän onnistumiseen ei riitä pelkkä hinnan kertominen. Lisäksi tarvitaan kunnioitusta, luottamusta ja ystävyyttäkin.

Hénaffin näkemys ei siis tule kaupallisen alan ammattilaisille varsinaisena uutisena. Bisneksen osaajat ymmärtävät sosiaalisen pääoman merkityksen. Olennaisinta ja monille uutta hänen ajatuksessaan on kuitenkin se, että lahjoista ja toisen osapuolen hyväksymisestä voidaan laatia laaja ja seikkaperäinen teoria, joka monisäikeisyytensä puolesta muistuttaa taloustieteen teorioita. **Hyväksyminen** ei ole vain protokollaa tai tapakulttuuria, vaan sen luomista ja ylläpitämistä on mahdollista tarkastella

tieteellisen tutkimuksen keinoin. Tällaisen pohdinnan avulla voidaan esimerkiksi selvittää, millä asioilla on hinta ja millä ei.

Vaikka Hénaff haluaa palauttaa ihmiselle lahjoja koskevan ikiaikaisen arvostelukyvyn, hän ei ole nostalgikko tai nykymailman teknisiä lainalaisuuksia halveksiva luddiitti. Hänen ajatteluaan on kiinnostava verrata vaikkapa Sixten Korkmanin kirjoitukseen ”Mitä Aristoteles ajatteli taloudesta” (2014). Korkmanin mukaan Aristoteles oli perustavanlaatuisesti väärässä, kun hän piti rahaa vain vaihdon välineenä eikä nähnyt voitontavoittelun hyvinvointia lisäävää voimaa. Korkman asettuu yksiselitteisesti protestantismin puolelle. Hän kirjoittaa näin:

<SIT>Aristoteleen kriittisellä asenteella voitontavoitteluun oli mittava aatehistoriallinen vaikutus. Se vaikutti etenkin roomalaiskatoliseen talousetiikkaan. Talouden kunniallisuuden palauttivat vasta Martti Luther ja Jean Calvin. Edellinen katsoi arkisen aherruksen olevan Jumalan kutsumus, jälkimmäinen näki taloudellisen menestyksen olevan merkki valittujen joukkoon kuulumisesta.⁹

Korkman ei ole näkemyksineen yksin. Myös monet katolista kirkkoa lähellä olevat nykyfilosofit, esimerkiksi Charles Taylor, antavat Lutherille tästä tunnustusta ja katsovat katolisen kirkon jääneen Aristoteleen vangiksi. Hénaffkin tervehtii Lutheria ja Calvinia nykyajan airueina ja arvostelee Aristotelesta varsin ankarasti.

Hénaff katsoo, että Aristoteles eli kahden aikakauden rajalla, siirtymävaiheessa arkaaisesta sukuyhteiskunnasta (*genos*) vaihdantaa harjoittavaan kaupunkivaltioon (*polis*). Kaupunkivaltion osalta Aristoteleen tarkastelua hallitsee hyödykkeiden oikeudenmukaisen jakamisen ongelma. Toisaalta Aristoteleen käsityksiä ystävyyden ja ryhmäsidosten synnystä värittää vielä vanha sukuyhteiskunta ja sen lahjanvaihtoon perustuva toisen osapuolen hyväksyminen. Myös ajatus, että totuudella ei ole hintaa, kuuluu tähän vanhaan antropologiseen maailmaan.

Sekä sukuyhteiskunta että kaupunkivaltio ymmärtävät yhteisöllisestä vaihdosta jotakin olennaista ja oikeaa. Sukuyhteiskunta näyttää, miten yhteisö ylipäättään syntyy, kaupunkivaltio puolestaan opettaa oikeudenmukaista tulonjakoa. Hénaffin mukaan Aristoteles sortuu virheelliseen ajatteluun paheksuessaan kauppamiehiä vanhan sukuyhteiskunnan näkökulmasta, vaikka kaupallisen vaihdon moraalia tulisi arvioida kaupunkivaltion puitteissa. Korkman taas toteaa Aristoteleen virheen

syntyvän joutilaan yläluokan asennevammasta, mikä on sattuva huomio, varsinkin jos yläluokan ajatellaan edustavan vanhaa sukuyhteiskuntaa.

Korkman, Hénaff ja monet historioitsijat katsovat, että Aristoteleella ei ollut edellytyksiä ymmärtää investointien ja voitontavoittelun syvempiä merkityksiä. Hénaff tuo silti kuvaan mukaan eräänlaisen uuden ja ehkäpä nimenomaan roomalaiskatolisen tavan puolustaa Ateenan filosofia. Ajatellessaan, että totuudella ei ole hintaa ja että kauppatoimi ei vastaa yhteisöjen perustarpeisiin, Aristoteles onnistuu säilyttämään jotakin lahjanvaihdon ja toisen ihmisen tunnustamisen ikiaikaisesta antropologisesta perustasta. Jos kaupunkivaltiossa keskitytään yksinomaan hyödykkeiden jakopolitiikkaan, tämä perusta unohtuu.

Hénaffin teoksen kokonaisväittämän voisi tiivistää seuraavaan tapaan. Ekonomisen vaihdon lisäksi ihmiskunnan tulisi tiedostaa myös ei-ekonomisen vaihdon tai lahjanvaihdon perustavanlaatuinen todellisuus. Tällä todellisuudella on monta tärkeää osa-aluetta, joista keskeisin liittyy toisen osapuolen hyväksyvään tunnustamiseen ja siitä seuraavaan kunnioitukseen. Toisen kunnioittamisella ei ole hintaa. Kaupankäynti edellyttää ystävällismielistä yhteisöä, jossa tällainen hyväksyvä tunnustaminen vallitsee. Kauppa on mahdollista vain valtiossa, jossa toisten oikeuksia kunnioitetaan.

Toinen tärkeä osa-alue liittyy tiedon ja totuuden luonteeseen. Tietoa ja totuutta ei voi alistaa kaupankäynnille ja omistamiselle samaan tapaan kuin monia muita hyödykkeitä. Tämä Aristoteleen ikivanha ajatus on tullut uudella tavalla ajankohtaiseksi tieteen perustuvan maailmankuvan, sananvapauden, internetin, piraattipuolueiden ja tiedon vapaaseen saatavuuteen tähtäävien hankkeiden myötä. Näitä nykypäivän ilmiöitä yhdistää ajatus, että tietoa tulee jakaa vapaasti eikä sitä saa monopolisoida. Hénaff keskustelee laajasti esimerkiksi siitä, mitä tekijänoikeuksien synty kirjapainotaidon ja reformaation myötä merkitsi. Sananvapaus ja tiedon avoimuus ovat nykymaailmassa lisääntyneet huomattavasti. Toisaalta kuitenkin vaanii se uhkakuva, että tiedon ja totuuden kaupallistaminen ja yksityinen omistaminen (esimerkiksi patenttien avulla) voivat hävittää niiden perimmäisen lahjaluonteen.

Kolmas **lahjanvaihdon** alue liittyy siihen, miten uskonto ymmärretään modernin talouden värittämässä maailmassa. Vaikka Hénaff kuvaa protestanttien ja katolilaisten eroja nykyajan Euroopassa, olennaisinta on, että molemmat kristinuskon pääuomat ovat onnistuneet säilyttämään tietoisuuden kaupankäynnin ja lahjanvaihdon välisestä

erosta. Toki voidaan keskustella siitä, tulisiko tavoitella kaupankäynnin ja lahjanvaihdon ”sekataloutta” vai pyrkiä ”pyyteettömään” lahjanantoon.

Ratkaisevaa on silti se, mitä uskonnollinen elämäkatsomus kertoo nykyihmiselle eli että totuudella ei ole hintaa eikä kaikki ole kaupan.

Hénaff esittää niin kutsutulle ”anti-utilitaristiselle” yhteiskuntanäkemykselle uudenlaiset, antropologiaan ja aatehistoriaan nojaavat perusteet. Näiden mukaan ihmisten kyky yhteisöllisyyteen rakentuu vastavuoroiselle tunnustamiselle, joka puolestaan edellyttää tietoisuutta lahjanvaihdon ja kaupankäynnin perustavanlaatuisesta erosta. Ihminen ei ole **pelkästään** *homo economicus* vaan **myös** *homo donator* tai *donans*, lahjoittamaan kykenevä olento.

On syytä muistaa, että tämä näkemys ei ole ”anti-utilitaristinen” siinä mielessä, että se väittäisi lahjojen antamisen olevan hyödytöntä. Päinvastoin siinä väitetään Alf Rehnin kuvaamaan tapaan lahjojen vaihdon olevan erinomaisen hyödyllistä. ”Anti-utilitarismi”-termin taustalla on ranskan kielen sanaleikki, jossa puheena olevan aatesuunnan alkukirjaimista saadaan kätevästi nimi aatesuunnan esikuvan nimi Mauss (*Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales*). Olennaista ei ole hyödyn vastustus vaan teesi, jonka mukaan yhteiskunnan toimintaa ei tule jäännöksettä palauttaa ekonomistisesti ymmärrettyyn taloudenpitoon.

Totuuden tuottajat lahjan äärellä

Miten edellä käsiteltyjä ajatuksia voisi soveltaa suomalaiseen yhteiskunnalliseen, kirkolliseen ja taloudelliseen keskusteluun? Esitän seuraavassa kolme tärkeää sovellusaluetta.

Ensimmäinen koskee niin kutsuttuja totuusinstituutioita, jotka vaikuttavat poliittisten ja taloudellisten toimijoiden ohella nykyisen suomalaisen yhteiskunnan tilaan. Niistä kiistattomasti on tieteen instituutio eli yliopistot, korkeakoulut ja tutkimuslaitokset, jotka tuottavat yhteiskunnalle tietoa, koulutusta sekä käytännön osaamista.

Korkeakouluihin on viime vuosina tuotu yhä enemmän bisnesjohtamista sekä indikaattoreita, joiden perusteella tuloksia mitataan. Oikein sovellettuina ne parantavatkin yliopistojen toimintaa. Samalla olisi kuitenkin tärkeää muistaa, että

totuutta ja tietoa ei voi lähestyä pelkästään **kaupankäynnin logiikalla**. Kyseessä on taloudellisten resurssien ja muunlaisen ”annetun” pääoman sekatalous. Yliopistoissa on itse asiassa säilynyt hämmästyttävän paljon vanhan maailman lahjanvaihtoa. Yliopistoihmiset eivät toimi minuuttiveloituksella niin kuin vaikkapa asianajajat vaan pyrkivät jakamaan tietoa avoimesti kaikille. Myös opetus- ja kulttuuriministeriön ”Avoin tiede ja tutkimus” -hanke (2014–2017) toteuttaa kunnianhimoisesti samantapaisia ihanteita, joihin Hénaffin edellä kuvattu teos nojaa.

Korkeakoululaitokselle ominaista talouden ja lahjanomaisen tietopääoman sekataloutta tulisi kuitenkin tarkastella myös teoreettisemmin. On esimerkiksi syytä kysyä, missä mielessä tutkijat tai yliopistot omistavat tutkimustuloksensa ja julkaisunsa, voiko tietoa patentoida ja miten tutkijoiden tulisi jakaa tuotoksiaan koko maailmalle. Tällaiset kysymykset eivät ole pelkästään moraalia taikka ”hyviä käytäntöjä” koskevia. Niissä on samalla kyse asioista, joilla ei lähtökohtaisesti ole hintaa ja joita ei voi ostaa tai myydä. Moraalin lisäksi nämä asiat liittyvät totuuteen ja maailmamme ymmärtämisen ehtoihin.

Yliopistojen lisäksi pidän totuusinstituutioina myös kirkkoja ja uskonnollisia yhteisöjä. Vaikka ne eivät edusta tieteellistä tietoa, niiden jäsenyyteen kuuluu ajatus vakaumuksesta, joka edustaa ”totuutta” sellaisella subjektiivisella ja ryhmäkohtaisella tavalla, jota ei saada tai jaeta eteenpäin ostamalla ja myymällä. Itse vakaumuksen käsite edellyttää, että kannatettu aate on omaksuttu vapaasti, ikään kuin ilman hintaa. Vakaumukset ovatkin jossain mielessä lahjoja, ja ne muistuttavat myös hyväksyvän tunnustuksen mekanismeja.

Nykypäivän kirkko ei voine erottaa kauppaa lahjoista aivan niin puritaanisesti ja protestanttisesti kuin Matti Apunen vaatii. Pikemminkin kirkon on suostuttava armon ja ekonomian sekatalouteen. Lutherilla oli vaikeuksia perustella sitä, miksi naimisiin menneiden protestanttisten pappien tulisi saada työstään rahallinen korvaus. Eiväthän he myyneet omaansa tai ehkä ylipäättään mitään. Eivätkö he voisi elää yksin armosta? Tarpeet ja vaivat tulivat kuitenkin palkkauksen kriteereiksi, ja jo tämän myötä siirryttiin eräänlaiseen sekatalouteen.

Nähdäkseni kirkko muistuttaa avustusjärjestöjä siinä, että sen on yhdistettävä selkeä tietoisuus lahjoittamisesta vahvaan taloudelliseen osaamiseen. On helppo esittää, että kirkon olisi kaadettava rahanvaihtajien pöydät tai jaettava rahansa köyhille. Paljon

vaikeampaa on koota varantoja eläkevastuiden maksamiseen. Joskus kirkon pitää myös laskuttaa.

Samalla olen sitä mieltä, että Matti Apunen on lähtökohtaisesti oikeassa teroittaessaan kirkollisille tahoille tietoisuutta lahjan ja kaupankäynnin eroista. Kirkon ei tule ryhtyä tavanomaiseksi liikeyritykseksi. Juuri totuusinstituution kaltaisena rakentavana vastakulttuurina kirkko voi palvella yhteisöllisyyden ja lähimmäisenrakkauden kokonaisvaltaista ylläpitoa suomalaisessa yhteiskunnassa.

Toisena **lahja-ajattelun** sovellusalueena kaupan ja lahjan erottelun avulla voidaan ymmärtää myös ihmisten sitoutumista ja sen vastakohtaa eli vieraantumista.

Sitoutuminen (engl. *attachment, ownership*; saks. *Aneignung*) on käsite, joka yhdistää varhaista kapitalistista taloustiedettä ja 1700-luvulta lähtien vahvistunutta omakohtaiseen uskoon perustuvaa herätyskristillisyyttä. Siinä missä taloustieteilijät pyrkivät ”omistamiseen”, herätyskristilliset pietistit tavoittelivat ”uskon omistamista”.

Valistusajalla muotoiltu omistamisen käsite liittyy individualismiin eli ajatukseen ihmisestä yksilönä, jolla on valtuudet kaikkeen itseään koskevaan (kattava itsemääräämisoikeus). Kaupankäynnin asiayhteyksissä sitoutuminen liittyy nimenomaan pysyvämpään omaisuuteen, kun taas itse kaupankäynnissä vaihdettaviin välineisiin ei synny vastaavaa kiintymyssuhdetta. Kaupankäyntikumppanit voivat hekin olla yhdentekeviä tai suorastaan kasvottomia. Markkinataloudessa myyjän persoonasta vieraannutaan. Emme muista marketin kassan kasvoja, ja kaupan omistajaa emme liene edes tavanneet. Lahjanvaihdossa sitoutumisen ulottuvuus on sen sijaan vahvasti läsnä. Lahjat pyrkivät nimenomaan luomaan siteitä antajan ja saajan persoonien välille ja lähentämään heitä toisiinsa. Itse lahjaesineet voivat olla toissijaisia tähän ”persoonien vaihtoon” verrattuna. Lahjojen vaihdossa arvojen laskeminen on suorastaan kiellettyä, ja siitä on tarkoitus vieraantua.

Herätyskristillisessä ajattelussa sitoudutaan kaupankäynnin tapaan siihen, mikä on ”omaa”, **oli kyse sitten** henkilökohtaisesta ratkaisusta tai omakohtaisesta uskosta. Näiden kautta ihminen on muoti-ilmauksia käyttääkseni *stakeholder (osakas)* sidosryhmässään. Kirkon tai ryhmän usko ei riitä, vaan tarvitaan omaa ratkaisua. Kirkko ja yhteisö jäävät ikään kuin neutraaliksi taustaksi, joka toki tarvitaan mutta joka ei ole olennaisin. Herätyskristilliseen ajatteluun liittyy lisäksi se, mistä

vieraannutaan. Usein tässä asemassa on ”maailma”, siis entinen elämä tai sellaiset yhteisöt, joista halutaan eroon.

Kaupankäynnin, lahjanvaihdon ja pietistisen herätyskristillisyyden suhteesta sitoutumiseen ja vieraantumiseen voidaan muodostaa taulukko. Näin saadaan kuvaus, jossa herätyskristillisyyden muistuttaa merkillisellä tavalla kaupankäyntiä.

	Sitoutuminen	Neutraalius	Vieraantuminen
Kauppa	Omaisuus	talous, laskenta	persoonat
Lahja	Persoonat	resurssit, esineet	talous, laskenta
Pietismi	Omakohdattava usko	kirkko	maailma

Taulukko 1.

Mikäli uskonnon ominaisluonnetta halutaan ymmärtää lahjanvaihdon näkökulmasta, tulisi sitoutumisen kohdistua ennen muuta toisiin persooniin. On kiinnostavaa, että nykypäivän suurkaupunkien niin kutsuttu verkostokristillisyyden panostaa yhteisön välisiin ihmissuhteisiin pikemmin kuin omakohtaisuuteen tai vaikkapa opillisiin **tai esineellisiin seikkoihin**. Näin verkostokristillisyyden poikkeaa sekä kirkoista että pietismistä. Toisaalta uskonnon luonne lahjan kaltaisena totuusinstituutiona ei sulje pois erilaisten ”sekatalouksien” mahdollisuutta. Kirkko voi omaksua käytännön toimintaansa niin verkostokristillisyyden, perinteisen instituution kuin **henkilökohtaisen** herätyksen piirteitä.

Omakohdattavuutta ja sitoutumista tarkasteltaessa olisi tärkeää huomioida myös sen kääntöpuoli, vieraantuminen. Vieraantuminen on perinteisesti liitetty kiinteästi

marxilaisuuteen, ja varsinaisen marxismin kadottua on myös tämä tärkeä termi vaarassa unohtua. **Olennainen kysymys on**, vieraannuttaako tehokas markkinatalous meidät toisista persoonista. Kaupan siirtyessä yhä enemmän verkkoon tämä vieraantumisen muoto on erityisen ongelmallinen.

Kolmantena ja viimeisenä seikkana ekonomisesti painottunut maailmamme voisi oppia Hénaffilta ja muilta nykyteoreetikoilta sen, että niin tärkeää kuin jokapäiväinen leipämme onkin, emme elä ainoastaan siitä. Elämme leivän ohella ja ehkä jo sitä ennenkin keskinäisestä hyväksyvästä kunnioituksesta, luottamuksesta ja totuudesta. Näiden asioiden ostaminen ei ole mahdollista, ja siksi onkin etsittävä sitä ei-taloudellista vuorovaikutusta, jonka pohjalta ne syntyvät.

Kirjallisuus

Apunen, Matti, ”Sammakko joka karkasi saarnastuolista”, *Helsingin Sanomat* 31.12.2013.

Aristotle, *The Eudemian Ethics* (Oxford 2011)

Bourdieu, Pierre, *The Logic of Practice* (Polity 1980).

Derrida, Jacques, *Given Time 1: Counterfeit Money* (Chicago 1995).

Douglas, Mary, ”Pyyteettömiä lahjoja ei ole”, esipuhe teoksessa Mauss (2006).

Godbout, Jacques, *The World of the Gift* (McGill-Queens 1999).

Hénaff, Marcel, *The Price of Truth* (Stanford 2010).

Kailo, Kaarina, ”Lahjan sosiologia sukupuolen, kulttuuristen suhteiden ja vallankäytön rajapinnoilla”, *Tieteessä tapahtuu* 5/2014, 74-79.

Klinge, Matti, *Anarkisti kravatti kaulassa: muistelmia 1972-1982* (Siltala 2015).

Korkman, Sixten, ”Mitä Aristoteles ajatteli taloudesta”, *Helsingin Sanomat* 7.10.2014.

Laitinen, Arto & Pessi, Anne Birgitta (toim.), *Solidaarisuus* (Gaudeamus 2011).

- Mauss, Marcel, *Lahja* (Tutkijaliitto 2006).
- Pyyhtinen, Olli, *The Gift and Its Paradoxes – Beyond Mauss* (Ashgate 2014).
- Rehn, Alf, ”Tarjoan mieluusti ilmaisen lounaan”, *Helsingin Sanomat* 9.8. 2014.
- Ricoeur, Paul, *The Course of Recognition* (Harvard 2005).
- Saari, Juho ym (toim.), *Altruismi* (Yliopistopaino 2005).
- Saarinen, Risto, *God and the Gift* (Liturgical Press 2005)
- Saarinen, Risto, *Oppi rakkaudesta* (Gaudeamus 2015).
- Taylor, Charles, *Sources of the Self* (Harvard 1989).
- Taylor, Charles, *Multiculturalism and the Politics of Recognition* (Princeton 1992).
- Weber, Max, *Protestanttinen etiikka ja kapitalismin henki* (WSOY 1980).
- Zemon Davis, Natalie, *The Gift in Sixteenth-Century France* (Oxford 2000).

¹ Apunen 2013.

² Zemon Davies 2000, 167–168.

³ Rehn 2014.

⁴ Rehn 2014.

⁵ Esimerkiksi Jacques Godboutin tutkimuksissa perustellaan sitä, miten nykypäivän yhteiskunnissa erilaiset hyvän tekemisen käytännöt toimivat samaan tapaan kuin antropologien ikiaikaiset lahjateoriat. Tällaisesta lähestymistavasta saatetaan puhua ”anti-utilitaristisena”. Suomessa Juho Saari, Anne Birgitta Pessi ja Arto Laitinen ovat valottaneet altruismin ja solidaarisuuden ulottuvuuksia vapaaehtoistyössä. Suomalaisista tutkijoista Olli Pyyhtinen ja Kaarina Kailo pyrkivät perustelemaan uutta trendiä myös teoreettisemmin. Pyyhtinen tarkastelee materiaalien esineiden merkitystä lahjojen vaihdossa. Kailo puolestaan tuo naistutkimuksen näkökulmia lahjan teoriaan. Omissa tutkimuksissani olen painottanut lahjan merkitystä teologiassa ja uskonnollisten käytäntöjen ymmärtämisessä.

⁶ Aristotle 2011, 7, 10.

⁷ Nykypäivänäkin esim Matti Klinge (2015, 155) katsoo, että valtionyliopiston professorille ei kuulu palkka, vaan etukäteinen apuraha, Klingen sanoin ”entinen läänitustulo”.

⁸ Hénaff 2010, 132.

⁹ Korkman 2014.